

速卖通代运营 解密速卖通代运营

产品名称	速卖通代运营 解密速卖通代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	服务模式:五对一 服务内容:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

前言：

今天跟大家聊一个电商服务行业令大家一直很迷惑的问题：行业内速卖通跟Lazada代运营公司自己这么专业，为什么不开店自己做呢？确实，纵观今天的华南城四大少跟坂田五虎跨境的大佬要么就是自己上市，要么就是被收购，结局都很好，但是好像真正能走到这一步的公司也屈指可数。

就在今年8月份，又一跨境的大佬安克正式敲钟上市！市值破562亿。给了很多跨境大卖一波信心，证明了这条路行得通，深圳很多卖家力求跟着安克的模式在复制。那是不是意味着代运营公司自己也可以朝这个模式走呢？

不知道大家有没有研究了一些跨境龙头企业，我发现有几个共同点：1.成立时间早，都是最早一批跨境卖家；2.全渠道，线上+线下；3.最初全品类覆盖到产品研发，专利申请；4.多平台多店；基本都是跨境早期莽荒时代赚到第一桶金的商家。在资本运转的今天，网络流量越来越贵的，从零开始，基本再很难

实现。即使是代运营公司，首先你得有钱砸，其次你得有足够的人全平台全品类去覆盖，最后你得有好的产品供应链。而且已经有这么成熟的大卖家，有的类目几乎垄断30-40%的流量，就算是代运营公司去做，做到上市跟被收购也遥遥无期，很难迅速打开局面。

所以，代运营公司另辟蹊径！这个就是我们说的公司定位，当然了，这只是其一。

接下来我们再来说说速卖通跟Lazada代运营公司核心不自己做店铺运营的原因，这个跟店铺做起来的因素是密不可分的。

一个Lazada跟速卖通店铺做起来需要满足哪些条件呢？

1.产品货源稳定，产品质量可控

即将准备去做跟已经在做的卖家，如果你不是工厂，建议先花一个月时间跟工厂对接好，工厂新品开发周期，工厂出货速度，工厂备货量；除非你前期就直接囤货，否则货源不稳定会影响店铺体量。阿里系平台的店铺都是品类相对丰富的，不是做单品，动辄100+，200+以上的产品。所以代运营公司自己不是工厂，不具备产品货源把控能力，同时产品质量跟价格也很难平衡。

2.产品性价比高

说到产品性价比，大家第一想到的肯定是工厂跟外贸商，没错，自带货源的商家在平台如果是符合市场需求的产品，至少不用牺牲利润去赚取订单，他们的成本永远是最低的。

3.懂平台运营规则玩法

不知道大家有没有发现电商这几年的变化，不再是低价为主，平台规则也越来越多，一不小心就会踩坑，有不少商家冻结店铺的，也有违规操作被扣分的。另外怎么打造爆款，怎么增加产品权重这个也是电

商运营核心，这个是代运营独

有的优势。

4.有平台流量资源

各大平台今天针对商家都有商家层级之分，流量也是优质商家优先获取，把控流量的平台小二成了大家争先恐后想对接的人。但是大多数平台，除了优质金牌卖家，运营小二优先会跟官方服务商对接，所以如果你是有资质的卖家，找官方服务商合作能帮忙优先对接资源。

通过上面4个点的分析，大家应该看到了代运营在产品端的短板跟运营资源的优势，代运营商懂运营有资源，搭配懂产品有稳定产品的卖家，那店铺做起来的可能性是不是更大呢？

希望我今天能够给大家解答这一疑问，行业内不靠谱的代运营的服务商肯定有，就跟咱们上某宝买东西一样，同款也有好有坏，想想是为什么呢？你是只看价格呢？还是什么都不看就要保障结果呢？总有一个答案的。